

## РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ КАК ОБЪЕКТ И ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ

**В статье общение рассматривается с позиции теории деятельности. В центре внимания автора оказывается: природа речевого общения, факторы, определяющие его эффективность и успешность, а также намечаются пути и способы формирования навыков речевого общения.**

За последнюю четверть века наметилось четкое смещение научных исследовательских интересов лингвистов в сторону изучения речевого общения как такового, то есть в сферу изучения попали не только и не столько средства речевого общения, сколько непосредственные участники общения, обстоятельства общения, мотивы, цели, результаты и последствия общения и т.п. Таким образом, во главу угла поставлен человек говорящий (*homo communicans, homo eloquens*), и лингвистика, перестав быть имманентной, стала антропологической или, точнее, антропоцентрической. В настоящий период, как отмечают авторы коллективного исследования «Человеческий фактор в языке. Языковые механизмы экспрессивности» (М., 1991) В.Н. Телия, Г.А. Графова, А.М. Шахнарович и др., исследование языковых процессов протекает в неразрывной связи с потребностями коммуникативной деятельности и предполагает учет человеческого фактора.

Начало изучению речевого общения было положено в работах В. фон Гумбольдта, который писал: «Изучение языка не заключает в себе конечной цели, а вместе со всеми прочими областями служит высшей и общей цели познания человечеством самого себя и своего отношения ко всему видимому и скрытому вокруг себя» [1].

В отечественном языкознании речевое общение стало предметом многоаспектных разработок Л.П. Якубинского, М.М. Бахтина, Л.В. Щербы, Л.С. Выготского.

В теоретическом исследовании В.П. Конечной «Социология коммуникации» (М., 1997) отмечается, что слово «общение» часто используется не в строго терминологическом смысле и обозначает процесс обмена мыслями, информацией и даже эмоциональными переживаниями собеседников. Социологи рассматривают общение прежде всего как социально обусловленный вид деятельности людей. В качестве научного термина «общение» используется в психологии и обозначает процесс установления и развития контактов между людьми в условиях совместной деятельности с целью обмена

информацией. В социологии коммуникации под общением понимается социально обусловленный процесс обмена мыслями и чувствами между людьми в различных сферах их познавательно-трудовой и творческой деятельности, реализуемый главным образом при помощи вербальных средств коммуникации.

Как видим, понятие общение неотрывно от понятия деятельности; оно не существует как обособленный процесс, а непременно включено в индивидуальную или групповую практическую деятельность, которая не может осуществиться без интенсивного и разностороннего общения.

Деятельностное понимание общения возникло при опоре на общепhilosophическую концепцию, известную как деятельностный объяснительный принцип, сформулированный в немецкой классической философии и получивший материалистическое толкование в учении К. Маркса и Ф. Энгельса. К. Марксом и Ф. Энгельсом в «Немецкой идеологии» определены критерии сходства и различия деятельности и общения, а именно: субъектом деятельности и общения является человек, объектом деятельности – природа, мир предметов, а объектом общения – человек. Целью деятельности является «обработка природы людьми», целью общения – «обработка людей людьми». И.А. Зимняя отмечает, что речевая деятельность, включаясь в общую структуру деятельности человека (как процесса активного непосредственного или опосредованного целенаправленного и осознаваемого взаимодействия субъекта со средой), является специфической формой человеческой деятельности, ее самостоятельным видом. Она представляет собой процесс активного, целенаправленного, опосредованного языком и обусловливаемого ситуацией общения приема или выдачи речевого сообщения во взаимодействии людей между собой [2].

Под речевым общением мы, вслед за авторами книги «Речевое общение в сфере массовой коммуникации». – М., 1990, понимаем целенаправленную активность людей, подчинен-

ную целям деятельности, которые коммуниканты осуществляют совместно. Такая трактовка речевого общения развивается в трудах Е.Ф. Тарасова, И.А. Зимней, В.А. Конецкой и др.

В.А. Конецкая указывает, что мотивом общения является настоятельная потребность индивидов в обмене смысловой и оценочной информацией, а целью общения – взаимодействие участников общения в различных сферах своего существования и воздействие друг на друга в условиях коммуникации различного типа. Передача собственно информации не является самоцелью общения. «Люди, общаясь друг с другом, – пишет Е.Ф. Тарасов, – никогда не передают информацию ради информации, ради того, чтобы сообщить нечто своему собеседнику. Всегда за нашей речью, за каждым речевым сообщением стоит иная неречевая задача... Передача информации есть только средство достижения других целей, конечная из которых – управление деятельностью собеседника» [3].

Единицами общения являются такие единства формы и содержания, которые не просто представляют информацию (репрезентируют), а сообщают ее. Это значит, что передаваемая информация всегда целенаправленна, адресована конкретному собеседнику.

В процессе общения вообще и в процессе речевого общения в частности всегда осуществляется определенное воздействие. Под речевым воздействием понимается регуляция деятельности одного человека другим при помощи речи. Исследователи отмечают, чтобы осуществить управление активностью собеседника с максимальным эффектом, инициатор общения должен, во-первых, четко представлять себе потребностно-мотивационную сферу объекта своего воздействия и, во-вторых, владеть системой социальных предписаний, существующих в данном обществе, то есть строить свое речевое воздействие согласно правилам, нормам, ролевым предписаниям, обычаям, присущим данному социуму [4]. По словам А.А. Леонтьева, воздействуя на реципиента, мы стремимся «спровоцировать» его поведение в нужном нам направлении, найти в системе его деятельности «слабые точки», выделить управляющие ею факторы и избирательно воздействовать на них. Иллюстрацией избирательности способов воздействия являются ответы на вопрос в анекдотичном диалоге:

– *Что нужно сделать, чтобы заставить новичка прыгнуть с парашютом?*

– *Французу надо сказать, что его просит об этом женщина; американцу – что так поступают настоящие парни; немцу – что это приказ; англичанину – что это традиция.*

Конечной целью речевого воздействия является соответствующая организация деятельности реципиента.

Способы и приемы воздействия могут быть различными: эксплицитными и имплицитными, намеренными и ненамеренными, непосредственными и опосредованными.

О.С. Иссерс, А.А. Леонтьев, В.А. Конецкая выделяют два типа речевого воздействия: убеждение и внушение. Эта точка зрения уходит корнями в аристотелевскую теорию риторики, в соответствии с которой ритор обладает двумя рычагами воздействия на аудиторию – логическими и эмоциональными. Убеждение осуществляется с опорой на сознание при помощи логических аргументов, внушение – с опорой на эмоции. Внушая определенную мысль, апеллируя к эмоциям объекта речевого воздействия, говорящий стремится привести его в нужное эмоционально-психологическое состояние. У. Гэвин утверждал: «Разум требует высшей степени дисциплины, концентрации внимания. Много легче обычное впечатление. Разум отталкивает зрителя, логика досаждаст ему. Эмоции возбуждают, они ближе к поверхности, легче куются» [5]. Особенно активно в обществе эксплуатируется второй вариант воздействия – воздействие внушением. Так, например, реклама, беспрестанно транслируемая по ТВ, насаждает идею вечного праздника и комфорта посредством ярких клипов, сопровождающихся сжатым, властно-живым языком или искусственно-нарочным смешением, даже столкновением языковых элементов, относящихся к различным стилям и речевым культурам.

Речевое общение напрямую зависит от коммуникативной ситуации и обуславливается ею. Определенность ситуации общения и адекватное понимание ее участниками есть одно из условий и успешности общения. Составляющими компонентами коммуникативной ситуации являются внеязыковые факторы: участники общения, место общения, время общения. В зависимости от их комбинации и содержания говорящим избирается (осознанно или неосознанно) тип речевого поведения.

Понятие «речевое поведение» в науке имеет различные интерпретации и толкования. Традиционно поведение понимается как взаи-

модействие индивида со средой. Оно связывается с понятием «общение». В.В. Соколова толкует коммуникативное поведение как совокупность правил и традиций речевого общения, связанных с тематикой и особенностями организации речевого общения в определенных условиях. По ее мнению, элементами речевого поведения являются:

- речевые этикетные формулы и ситуации их употребления;
- принятые в определенных ситуациях темы общения;
- продолжительность общения;
- соблюдение временных рамок коммуникации;
- интервалы общения различных групп людей;
- частота общения определенных групп;
- приоритеты общения различных коммуникативных групп [6].

Речевое поведение, по мысли И.А. Зимней, – специфическая и неотъемлемая часть поведения в целом как сложной системы поступков, действий, движений. Речевое поведение есть форма социального бытия человека, в нем проявляется вся совокупность речевых действий и речевой деятельности человека. Речевое поведение возникает в процессе общения как один из его продуктов [7]. Т.Г. Винокур полагает, что речевое поведение – это не столько часть поведения вообще, сколько образ человека, составляющийся из способов использования им языка применительно к реальным обстоятельствам его жизни [8]. В энциклопедическом словаре-справочнике «Культура русской речи». – М., 2003 под речевым поведением понимается имманентный, скрытый процесс выбора варианта речи. Говорить о выборе возможно в связи с тем, что языковая система обладает свойством вариативности.

Ситуативная вариативность обуславливается многими факторами. Особую значимость имеют различия или сходства коммуникативной ситуации, ведущим компонентом которой являются участники общения – их социальные роли, взаимоотношения, коммуникативные, морально-этические установки, возрастные и гендерные характеристики. Важную роль играет то, кем является говорящий или каким стремится быть или казаться, а также какая речеповеденческая интенция или осознанная цель руководит им. Кроме этого, учитывая диалогический характер общения, речевое поведение строится с учетом

возможных ответных реакций собеседника. Говорящий с самого начала ждет от собеседника ответа, и поэтому все высказывание выстраивается с учетом этого ответа. М.М. Бахтин писал, что «отбор всех языковых средств в процессе речевого общения производится говорящим под большим или меньшим влиянием адресата и его предвосхищаемого ответа... Говоря, я всегда учитываю апперцептивный фон восприятия моей речи адресатом: насколько он осведомлен в ситуации, обладает ли он специальными знаниями данной культурной области общения, его взгляды, убеждения, его предубеждения (с нашей точки зрения), его симпатии и антипатии... Этот учет определяет и выбор жанра, и выбор коммуникативных приемов, и, наконец, выбор языковых средств, то есть стиль высказывания» [9]. Яркий пример осмысленной смены речевого поведения в зависимости от типа собеседника и предполагаемой его реакции мы находим в рассказе А. Куприна «С улицы». Герой рассказа варьирует речевое поведение, чтобы войти в доверие к людям разного социального положения:

*«Рассчитываешь всегда на психологию. Являюсь я, например, к инженеру – сейчас бью на техника по строительной части: высокие сапоги, из кармана торчит деревянный складной аршин; с купцом я – бывший приказчик; с покровителем искусства – актер; с издателем – литератор; среди офицеров мне как бывшему офицеру, устраивают складчину. Энциклопедия!.. Надо стрелять быстро, чтобы не надоесть, не задержат, да и фараоновых мышей опасаться, потому и стараешься совместить все сразу: и кротость, и убедительность, и цветы красноречия. Бьешь на актера, например: «Милостивый государь, минуту внимания! Драматический актер – в роли нищего! Контраст поистине ужасный! Злая ирония судьбы! Не одолжите ли несколько сантимов на обед?» Студенту говорю так: «Коллега! Помогите бывшему рабочему, административно лишенному столицы. С утра во рту маковой росинки не было!» Если идет веселая компания в подпитии, вали на оригинальность: «Господа, вы срываете розы жизни, мне же достаются тернии. Вы сыты, я – голоден. Вы пьете лафит и сотерн, а моя душа жаждет казенной водки. Помогите на сооружение полдюковинки бывшему профессору белой и черной магии, а ныне кавалеру зеленого змия!»*

Говорящие способны осуществить выбор речевого поведения только при условии наличия у них специальных знаний о способах и

средствах речевого общения в различных ситуациях общения и соответствующих умениях и навыках их использования. Кроме этого, вариативность также определяется и социальной дифференциацией языка.

Таким образом, на выбор варианта речевого поведения оказывают влияние самые разнообразные и причудливые сочетания объективного и субъективного, интра-, пара- и экстралингвистического. Правильно и точно выбранный вариант речевого поведения, соответствующий обстановке, социальным ролям говорящего и слушающего, основанный на истинной коммуникативной интенции – передать информацию или вступить в контакт, – способствует достижению цели общения и взаимопониманию собеседников. В случае ошибки, допущенной в выборе типа речевого поведения, эффективность общения резко снижается или отсутствует совсем, в крайнем случае общение может не состояться. Пример мучительного процесса поиска варианта речевого поведения, его выбора и – как результат – коммуникативной неудачи мы находим в рассказе Д. Голсуорси «Бывший №299»:

*«Начальник тюрьмы был в замешательстве... Вообще с этими образованными арестантами – врачами, юристами, пасторами – всегда как-то неловко, – их, признаться, не выпустишь на свободу с обычным: «Ну, жму руку! Надеюсь, больше не собьешься с прямого пути. Желаю успеха!» Нет! Джендльмен, отбив срок, переставал быть номером и как бы сразу восстанавливал свое равноправие, и даже больше того, к его имени приставляли звание, которого еще до приговора лишали подсудимого закон и газеты с их непогрешимым чувством меры и знанием того, что должно делать... Начальник решил обойтись только фразой: «Итак, всего доброго, доктор Райдер», – и протянув руку, обнаружил, что она повисла в воздухе».*

Объективно возможность выбора обеспечивается языковой системой, а субъективно – интеллектуальным развитием, морально-этическими и ценностными ориентациями коммуникантов. В этой связи целесообразным представляется актуализация такого понятия, как «коммуникативная личность». В теоретической литературе многие авторы предлагают различать языковую личность и коммуникативную. Не занимаясь специальными исследованиями, посвященными выявлению различий между указанными понятиями, мы отдаем предпочте-

ние термину «коммуникативная личность» на том основании, что этот термин, на наш взгляд, более логично вписывается в общую терминологическую систему теории речевого общения и точно дает представление о сущностных характеристиках homo communicans. По мнению В.И. Карасика, коммуникативная личность – это языковая личность, рассматриваемая с позиций речевого поведения, то есть с позиций теории дискурса [10]. Коммуникативная личность В.И. Конецкой понимается как одно из проявлений личности, обусловленное совокупностью ее индивидуальных свойств и характеристик, которые определяются степенью ее коммуникативных потребностей, когнитивным диапазоном, сформировавшимся в процессе познавательного опыта, и собственно коммуникативной компетенцией – умением выбора необходимого коммуникативного варианта (коммуникативного кода), обеспечивающим адекватное восприятие и целенаправленную передачу информации в конкретной ситуации.

Определяющими для коммуникативной личности являются три основных параметра:

- мотивационный;
- когнитивный;
- функциональный.

Мотивационный параметр занимает ведущее место в структуре коммуникативной личности и определяется коммуникативными потребностями. При отсутствии этой потребности коммуникация не может состояться. Потребность сообщить или получить необходимую информацию является стимулом для речевой деятельности и характеристикой индивида как коммуникативной личности.

Когнитивный параметр включает в себя характеристики, которые формируют внутренний мир индивида с интеллектуальной и эмоциональной сторон. Среди когнитивных характеристик коммуникативной личности существенным оказывается знание различных коммуникативных вариантов (кодов), которые обеспечивают верное восприятие информации и эффективность воздействия на партнера. Важной особенностью коммуникативной личности является также способность адекватной оценки когнитивного диапазона партнера. Актуализация способностей восприятия и воздействия, оценка и самооценка когнитивного диапазона, знание социально обусловленных норм коммуникации связаны с самым важным этапом – функционированием выбранного кода в

конкретной ситуации. Когнитивный параметр является связующим звеном между мотивационным и функциональным – он определяет уровень коммуникативной потребности и дает возможность выбора наиболее эффективного способа передачи информации.

Функциональный параметр включает три составляющие, которые определяют такое свойство личности, которое принято называть коммуникативной компетентностью:

– практическое владение индивидуальным запасом вербальных и невербальных средств для актуализации информационной, экспрессивной и прагматической коммуникации;

– умение варьировать коммуникативные средства в процессе коммуникации в связи с изменением ситуативных условий общения;

– построение высказывания в соответствии с нормами избранного коммуникативного кода и правилами речевого этикета [11].

Кроме этого, коммуникативная личность обладает рядом личностных характеристик, среди которых обычно выделяют коммуникативность и харизму.

Формирование коммуникативной личности – личности, способной не просто говорить, а общаться в истинном смысле этого слова,

представляется насущной задачей. Этот процесс долгий и сложный, требующий определенных усилий, терпения и времени, тем более, что он проходит на фоне социальных, экономических и политических катаклизмов, которые спровоцировали не просто резкое снижение культуры общения, но и утрату многими носителями языка желания общаться. Нерасположенность к контакту членов общества, обусловленная повышенными трудностями в удовлетворении витальных потребностей, сведение межличностного общения до уровня обмена репликами-штампами неотвратно приводят к обеднению личности и замедляют процесс ее социализации – процесс усвоения норм и ценностей, установок и образцов поведения. Игровой стиль общения, тиражируемый и навязываемый СМИ, основанный на пустословии и автономности слова по отношению к морали, порождает безответственность речевого поведения. Поэтому формирование навыков эффективного общения напрямую связано с проблемой воспитания личности, усложнения ее когнитивной базы, выработки четких нравственных ориентиров, а также ценностного отношения к языку и его нормативно-стилистическим возможностям.

#### Список использованной литературы:

1. В. фон Гумбольдт. Избранные статьи по языкознанию. – М., 1984. – С. 119.
2. И.А. Зимняя. Лингвопсихология речевой деятельности. – М., Воронеж, 2001. – С. 56.; А.А. Леонтьев. Язык, речь, речевая деятельность. – М., 1969. – С. 27 пишет: «Строго говоря, речевой деятельности, как таковой, не существует. Есть лишь системы речевых действий, входящих в какую-то деятельность... С одной речью человеку делать нечего: она не самоцель, а средство, орудие, хотя и может по-разному использоваться в разных видах деятельности».
3. Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. – М., 1990. – С. 3.
4. Оптимизация речевого воздействия. – М., 1990. – С. 67.
5. Цит. по: Феофанов О.А. США: реклама и общество. – М., 1974. – С. 227
6. Соколова В. В. Культура речи и культура общения. – М., 1995. – С. 151.
7. Зимняя И.А. Указ. соч. С. 52.
8. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. – М., 1993. – С. 16. Ср. Niklas D. Zroznocowanie spoleczne mowy. 1976. – S. 39.: «Каждое использование – это своего рода поведение, которое имеет место в определенном социальном контексте и требует подчинения другим, а не только правилам, относящимся к компетенциям языка».
9. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. – М., 1979. – С. 245.
10. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – М., 2004. – С. 7.
11. Конечкая В.П. Социология коммуникации. Учебник. – М., 1997. – С. 169-174.